

TALLER DE PLAN DE NEGOCIO

CURSO-TALLER



INTRODUCCIÓN

El Plan de Negocio es un documento que permite al Emprendedor plasmar en un documento lo que espera desarrollar para lograr su emprendimiento y alcanzar sus metas como futuro empresario.

Este documento debe cumplir con ciertos elementos que le permitan definir su modelo de negocio con los recursos que tiene, lo que le falta, establecer su producto o servicio con las ventajas competitivas que le permitan desarrollar su diferenciación para poder participar en un mercado determinado para un segmento o nicho de mercado específico.

Es por eso que tu Plan de Negocio es importante plasmarlo en un documento para que sigas los planes y objetivos con los recursos necesarios para lograrlos.

TALLER DE PLAN DE NEGOCIO

Objetivo general del curso

El Emprendedor conocerá y aplicará las técnicas y herramientas para desarrollar su Plan de Negocio.

Objetivos particulares

Al término del curso el participante:

- 1) El participante reconocerá los elementos que conforman el Plan de Negocio.
- 2) El participante reconocerá los pasos para elaborar el Plan de Negocio.
- 3) El participante reconocerá la importancia de la elaboración de su Plan de Negocio.
- 4) El participante identificará los aspectos que implica desarrollar un buen Plan de Negocio.

¿Qué es un Plan de Negocio? ¿Para qué me sirve un Plan de Negocio?

Un plan de negocios es un documento que describe los objetivos de un emprendimiento y las acciones que deben darse para alcanzarlos. Tener el plan disminuye los riesgos. Se puede hacer para llevar adelante una idea de negocio nueva o para hacer crecer un negocio ya existente. El plan será una guía para llegar donde desde usted está hoy hasta dónde quiere llegar en el futuro.

Planificar es clave para llevar adelante un emprendimiento, tarea que incluye muchas actividades como comprar insumos, producir, vender, distribuir, contratar empleados.



Algunos de sus beneficios

- Ayuda a tener metas claras, saber lo que quiere lograr, y también qué y cómo deberá hacer para lograrlas.
- Puede anticipar dificultades (por ejemplo falta de capital de trabajo, aumento de la competencia) y pensar en soluciones para dichos problemas.
- Permite ver y controlar por dónde está a cada paso, y por lo tanto, hacer los cambios y correcciones necesarios. Eso es lo que llamamos seguimiento del plan.



Aspectos formales de un plan de negocio

Tamaño del documento del plan

Seguramente el plan le llevará más de 10 hojas, tal vez unas 20. No se preocupe por el tamaño, lo importantes es que incluya toda la información necesaria. Use la información que vaya encontrando para respaldar sus afirmaciones, e incluya aspectos numéricos, no solamente descripciones.

Periodo de tiempo considerado en el plan

El plan no debería abarcar menos de 2 a 3 años de proyección a futuro. En ese tiempo podrán producirse cambios y usted deberá también hacer cambios en el Plan. El plan no está escrito en piedra, sino en papel, y usted puede irlo modificando de acuerdo a cómo vaya alcanzando metas intermedias o a cambios en el entorno.

Aspectos para la elaboración de un plan de negocio

1.- Sumario ejecutivo

Resuma los aspectos más importantes de los resultados de su plan de negocios. Los títulos destacados son una guía de lo que debe incluir.

El resumen ejecutivo es una síntesis de los principales aspectos de su negocio.

Preguntas a ser contestadas:

Descripción de la empresa:

- Nombre
- Fecha de fundación
- Tipo de negocio
- Ubicación
- Forma Jurídica



Preguntas a ser contestadas:

Propósito de su emprendimiento: ¿Qué es lo que quiere usted lograr con él?

Productos y servicios: Haga una lista de los productos que comercializa o tiene pensado comercializar en el futuro.

Mercado: Describa los mercados (lugares o personas que le compran o a quienes usted vende) que usted ya atiende o pretende atender a futuro.

Sus competidores: Son quienes venden o hacen lo mismo que Usted, o pueden tener un producto sustituto – similar.

Finanzas: Detalle los ingresos y ganancias esperados para los años considerados en su Plan. Indíquelo por año.



2.-Descripción general de la empresa:

Explica el tipo de empresa, objetivos, naturaleza del negocio, operaciones, producto principal, clientes, estructura organizacional.

Preguntas a ser contestadas:

Descripción de la empresa:

- Nombre
- Tipo de negocio
- Ubicación
- Forma jurídica



Escriba en forma resumida qué espera lograr como crecimiento de su negocio en los próximos 3 años.

- Ventas
- Producción
- Local
- Empleados
- Transporte



Propietarios/directivos. Estado de Desarrollo:

Describe cuándo fue creada la empresa, cuánto hace que sus productos fueron desarrollados. Si ya ha comenzado la comercialización de los mismos. ¿Tiene clientes permanente?, ¿Cuáles han sido los logros y éxitos más importantes de sus actividades comerciales desarrolladas hasta el momento? ¿Y cuáles han sido las dificultades con las que se ha encontrado?



3.- Producción:

Describe tus productos y sus características distintivas sobre otros similares.

Preguntas a ser contestadas:

Productos y sus características

- Haga una lista de cada uno de los productos que ya fabrica o que tiene en mente fabricar o producir.
- Explique si ya los está produciendo o si están en sus proyectos solamente.
- Si los productos no están listos para su venta aún, explique: cuándo estarán listos, y si para terminarlos es necesario algo que aún no tiene (asesoramiento técnico, una nueva máquina, capital).
- Aclare si alguno de sus productos tienen un nombre o marca (ejemplo sombreros pintados) que los distingue de otros similares.



Preguntas a ser contestadas

- Haga una lista de los productos similares que pueden ser comprados en lugar de los suyos. Y además una lista de las ventajas que usted cree que sus productos tienen (ejemplo: son de mejor calidad, son orgánicos, son únicos, etc.).
- Aplique los comportamientos de Exigir Eficiencia y Calidad para revisar si tiene adecuados procedimientos para la producción; si la producción se adapta a lo que sus clientes quieren. Aplique la búsqueda de información para saber si sus productos o los que en el futuro va a desarrollar son los que los clientes necesitan.



4.- Plan de mercadeo:

Muestra quién será su mercado, y cuál es el tamaño de ese, mercado. También tendencias en los gustos, las áreas geográficas, la distribución, publicidad, y todo lo relacionado con el aumento de las ventas.

Preguntas a ser contestadas:

¿A quién le voy a vender?

¿Cuántos clientes son?

¿Dónde están ubicados?

¿Qué precios están dispuestos a pagar por mis productos?

¿Puedo hacer algo para convencerlos de que me compren a mí?

¿Quiénes son mi competencia en este caso?

Para vender a estos clientes, ¿será mejor seguir trabajando solo o asociarme a otros productores?



Proyecto mis ventas para el próximo año. Para hacerlo me ayudo con las planillas siguientes:

Paso 1. ¿Cuánto vendí el mes pasado? Incluso si usted no lo tiene anotado, lo podrá contestar con su memoria.

Resultado Mensual

Eje Vertical (Valor)

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
Ingresos	\$ 4,372.00	\$ 3,563.00	\$ 5,720.00	\$ 4,899.00	\$ 5,999.00	\$ 6,832.00	\$ 0.00	\$ 6,463.00	\$ 7,001.00	\$ 9,054.00
Egresos	\$ 1,899.00	\$ 1,952.00	\$ 2,123.00	\$ 2,200.00	\$ 2,500.00	\$ 2,845.00	\$ 0.00	\$ 3,012.00	\$ 3,566.00	\$ 4,476.00
Resultado por mes	▲ \$ 2,473.00	▲ \$ 1,611.00	▲ \$ 3,597.00	▲ \$ 2,699.00	▲ \$ 3,499.00	▲ \$ 3,987.00	■ \$ 0.00	▲ \$ 3,451.00	▲ \$ 3,435.00	▲ \$ 4,578.00
Saldo acumulado	\$ 2,473.00	\$ 4,084.00	\$ 7,681.00	\$ 10,380.00	\$ 13,879.00	\$ 17,866.00	\$ 17,866.00	\$ 21,317.00	\$ 24,752.00	\$ 29,330.00

Paso 2. Tomando en cuenta lo que vendí antes, hago mi pronóstico de ventas para el próximo año.

CUADRO 2. Ventas anuales por mes

Producto	Ene	Feb	Mar.	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Novv	Dic	Total año
Producto 1 Pan grande													
Cantidades													
Precio por unidad													
Total 1. B/.													
Producto 2 Pan chico													
Cantidades													
Precio por unidad													
Total 2. B/.													
Producto 3 Pan de huevo													
Cantidades													
Precio por unidad													
Total 3. B/.													
Ventas totales 1+2+3	3690	3690	4500	5310	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	5310	54.000

5.- Administración:

Identifica las personas clave dentro de su negocio, los inversionistas actuales, los equipos administrativos y directores, señalando su respectiva experiencia y habilidades, puestos vacantes, consultores, compensaciones, sistema administrativo.

Preguntas a ser contestadas:

¿Quién compra la materia prima o los insumos?

¿Quién participa directamente en la producción?

¿Quién fija los precios?

¿Quién vende?

¿Cómo está organizado el proceso desde el comienzo de la producción hasta la venta?

¿Alguien se encarga de llevar las cuentas (los gastos, los ingresos, cobrar, pagar)?

¿Recibe algún pago? Si es sí ¿de quién y para qué?

Para contestarlas puede ayudarse con el siguiente cuadro:

TAREAS	RESPONSABLE	OTROS TRABAJADORES
Decide cuándo y qué producir	Pedro (dueño)	
Participa en la producción	Hijo mayor	
Compra la materia prima	Pedro (dueño)	
Fija precios	Pedro (dueño)	
Vende	Hijo menor	Repartidor
Llevar las cuentas, pagos, cobros	Rosalía (esposa)	

6.- Operaciones:

Explica el sistema operativo o de manufactura a utilizar, capacidad instalada, requerimientos de activos, instalaciones, mano de obra, control de calidad, materia prima, proveedores

Preguntas a ser contestadas:

Para los agricultores:

- ¿Es propietario de la tierra? ¿Tiene título o derecho posesorio?
- ¿Qué tamaño tiene la parcela?
- ¿Tiene riego u otras mejoras?
- ¿Con qué maquinaria y herramientas cuenta?
- ¿Posee un vehículo? Si no lo tiene, ¿lo considera necesario?
- ¿A quién le compra o quién le provee las semillas y otros insumos?

¿Recibe asesoramiento técnico del gobierno u otro instituto de apoyo público o privado?

¿Tiene empleados, permanentes o estacionales? ¿Cuántos?

¿Su familia trabaja con usted? Detallar, si alguien trabaja y qué hace.

¿Tiene capacidad de producir más de lo que actualmente produce?

¿Cuáles serían sus necesidades para producir más?

¿Puede aumentar su productividad? ¿Qué necesita para lograrlo?

Para los artesanos y otros pequeños productores:

¿Tiene un lugar propio para producir o produce en un local de una asociación, del MICI u otro? Explicar dónde.

¿Las herramientas necesarias para la producción son suyas? En caso de decir no, ¿Quién se las presta?

¿Cómo accede a la materia prima que necesita para la producción?

¿Dispone de capital para comprar la materia prima necesaria?

¿Trabaja solo o contrata empleados que lo ayuden?

¿Recibe apoyo del Gobierno para acceder a algunos de los elementos que necesita para su emprendimientos: materia prima, local de producción, local de venta, asesoramiento en la producción, o alguna otra forma de apoyo?

¿Tiene capacidad de producir más de lo que actualmente produce?

¿Cuáles serían sus necesidades para producir más?

¿Puede aumentar su productividad? ¿Qué necesita para lograrlo?

Para el sector turístico:

¿Qué tipo de actividades o de servicios ofrece?

¿Quiénes son sus clientes actuales o potenciales? Locales de la zona, Nacionales, Empresas Privadas, Extranjeros, Referidos por través de Hoteles.

¿Dónde o en que lugares ofrece sus servicios? ¿Restaurantes, Hoteles, Transporte, Guía?

¿De qué manera comercializa o da a conocer sus servicios o actividades? Radio, TV, Volantines, Internet, Boca en boca.

¿Actividades conexas o redes de apoyo para brindar sus servicios? Si su negocio está vinculado con otras actividades de la zona y apoyos de alguna institución u organización.

Posibilidades de expansión o crecimiento a futuro

7.- Plan financiero:

Presenta proyecciones financieras (ingresos, costos y utilidades). Es importante ya que aquí se mostrará si gana o pierde con su actividad.

Si hasta este momento usted no lleva por escrito los ingresos y los gastos de su empresa, sería muy importante que comenzara a hacerlos de inmediato.

1) En primer lugar usted tiene que saber, antes de proyectar crecer, cuánto es el ingreso de su negocio, es decir cuánto vende.

2) En segundo lugar usted debe calcular los costos de sus productos o servicios. Recordando que existen costos fijos y variables. Los costos variables son aquellos que varían de acuerdo a la cantidad producida. Mientras que los costos fijos son aquellos que hay que pagar igual todos los meses sin importar lo que se produzca.

PLAN DE INVERSIONES

ACTIVO NO CORRIENTE (a largo plazo;>1 año)	INICIAL (1º AÑO)	2º AÑO	3º AÑO
Inmovilizado inmaterial (inversiones intangibles)			
Propiedad industrial (patentes y marcas)			
Arrendamientos financieros (ej: leasing)			
Aplicaciones informáticas			
Inmovilizado material (inversiones en bienes tangibles)			
Adquisición de locales y terrenos			
Acondicionamiento de locales y construcciones			
Maquinaria y equipos necesarios para la actividad			
Herramientas y utillaje			
Mobiliario de oficinas			
Equipos informáticos			
Elementos de transporte			
Otras inversiones			
Inmovilizado financiero (inversiones financieras)			
Fianza de un arrendamiento			
Gastos de establecimiento (sólo se contabiliza el 1º año)			
Gastos de constitución de la sociedad			
Gastos de primer establecimiento (licencias de apertura, puesta en marcha...)			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE			
ACTIVO CORRIENTE (a corto plazo; <1 año)			
Existencias (irrelevante para empresas de servicios)			
Mercaderías para la venta			
Materia prima para la elaboración del producto			
Deudores			
Derechos de cobro que la empresa tiene con terceros (Ej. Clientes que nos dejan a deber)			
IVA de las inversiones			
Tesorería (banco o caja)			
Fondos líquidos que hay en el banco para atender los pagos adquiridos			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			

Después debe de saber que tanto capital que necesitará para realizar la producción de las ventas que ha proyectado mes por mes.

Se multiplica el costo variable de cada producto por la cantidad que haya proyectado vender por mes.

Cantidad que venderé de cada producto X Costo variable de cada producto = Costos variables mensuales del producto

3) En tercer lugar ahora está en condiciones de calcular sus ganancias, es decir lo que efectivamente gana con sus productos o servicios. Para ello reste los ingresos mensuales proyectados para el próximo año menos sus costos totales. Para ello tiene que restar a sus ingresos sus costos variables, y sus costos fijos.

$\text{Ventas} - \text{Menos Costos Variables} = \text{Ganancia Bruta}$

$\text{Ganancia Bruta} - \text{Menos Costos Fijos} = \text{Ganancia Neta}$

8.- Estructura legal:

Muestra la estructura legal de la empresa.

Preguntas para contestar:

- Aclare si es una empresa personal o familiar.
- Aclare si la empresa es formal (es decir está inscrita en los registros correspondientes).
- Utilice un dibujo donde aparezcan las figuras principales o los dueños, que a su vez, son o pueden ser los representantes legales.
- Abajo indique cada persona con sus tareas y responsabilidades.
- Aclare si es asociación u organización comunitaria, fundación, etc. con reconocimiento jurídico o en tramitación.



9.- Croquis de ubicación del negocio:

Confeccione un plano simple de la ubicación física de su negocio.

Ubique su negocio en un plano simple de la comunidad.



Mi Plan de Negocio

1.- Sumario ejecutivo:

Negocio que se inició con el propósito de satisfacer las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas de la región norte del estado de Coahuila con necesidades de crecimiento y mejora continua. Fundada en junio del 2014. Brinda servicios de asesoría y consultoría a empresas privadas y del sector público.

Preguntas a contestar:

Descripción de la empresa: Breve descripción.

- Nombre: Asesoría y Consultoría de Piedras Negras
- Fecha de fundación: 12 de junio del 2014
- Tipo de negocio: Servicios profesionales.
- Ubicación: Nicanora Valadez # 224
- Forma Jurídica: Persona Física con actividad Empresarial

Preguntas a contestar:

Propósito de su emprendimiento: ¿Qué es lo que quiere usted lograr con él?

Productos y servicios: Haga una lista de los productos que comercializa o tiene pensado comercializar en el futuro.

Mercado: Describa los mercados (lugares o personas que le compran o a quienes usted vende) que usted ya atiende o pretende atender a futuro.

Sus competidores: Son quienes venden o hacen lo mismo que Usted, o pueden tener un producto sustituto – similar.

Finanzas: Detalle los ingresos y ganancias esperados para los años considerados en su Plan. Indíquelo por año. Ejercicio en Excel

Archivo Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda ¿Qué desea hacer? [Compartir](#)

Pegar Fuente Alineación Número Estilos Celdas Edición

H28

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
4												
5		<i>Resultado Mensual</i>										
6												
7			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE
8	Ingresos		\$ 4,372.00	\$ 3,563.00	\$ 5,720.00	\$ 4,899.00	\$ 5,999.00	\$ 6,832.00	\$ 0.00	\$ 6,463.00	\$ 7,001.00	\$ 9,054.00
9	Egresos		\$ 1,899.00	\$ 1,952.00	\$ 2,123.00	\$ 2,200.00	\$ 2,500.00	\$ 2,845.00	\$ 0.00	\$ 3,012.00	\$ 3,566.00	\$ 4,476.00
10												
11	Resultado por mes		▲ \$ 2,473.00	▲ \$ 1,611.00	▲ \$ 3,597.00	▲ \$ 2,699.00	▲ \$ 3,499.00	▲ \$ 3,987.00	■ \$ 0.00	▲ \$ 3,451.00	▲ \$ 3,435.00	▲ \$ 4,578.00
12												
13	Saldo acumulado		\$ 2,473.00	\$ 4,084.00	\$ 7,681.00	\$ 10,380.00	\$ 13,879.00	\$ 17,866.00	\$ 17,866.00	\$ 21,317.00	\$ 24,752.00	\$ 29,330.00
14												
15		Ingresos vs Egresos						Saldo acumulado				
16												
17												

- AYUDA - Ingresos y Egresos diarios **Reporte Mensual**

Escriba en forma resumida qué espera lograr como crecimiento de su negocio en los próximos 3 años.

- Ventas anuales:
- Producción:
- Local: Una sucursal o crecimiento de su casa matriz
- Empleados: 12 empleados
- Transporte: Cuatro unidades de reparto.

Propietarios/directivos.

Estado de Desarrollo del Negocio:

Describa cuándo fue creada la empresa, cuánto hace que sus productos fueron desarrollados. Si ya ha comenzado la comercialización de los mismos.

¿Tiene clientes permanente?

¿Cuáles han sido los logros y éxitos más importantes de sus actividades comerciales desarrolladas hasta el momento?

¿Cuáles han sido las dificultades con las que se ha encontrado?

Perfil del participante:

Dirigido a los emprendedores que buscan desarrollar su propuesta técnica de su Proyectos para iniciar un proceso de Incubación.



Fuentes Bibliográficas

Robbins, S. P. & Coulter, M. (2005). Administración. Octava edición. México. PEARSON EDUCACIÓN.

Stoner, J., Freeman, R. E., & Gilbert, D. (1996). STONER: ADMINISTRACIÓN, 6a. Ed. México. PEARSON EDUCACIÓN.

Horngren, C. T., Datar, S. M., Rajan, M.V., Gómez, J., Rodríguez, M.A., & Damián, I. (2012). Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. Decimocuarta edición. México. PEARSON EDUCACIÓN.

Entrepreneur (2011). Plan de Negocios. México: Impresiones Aéreas S. A. de C.V.